L'argumentation

Le discours explicatif ou informatif

Il apporte des explications sur un thème ou une questions. Ces informations ou explications peuvent prendre des formes diverses : exposé d'un fonctionnement, mode d'emploi, différents sens d'un mot, résumé et présentation d'un roman, d'un ouvrage …
Il a une fonction documentaire : il apporte au lecteur des connaissances et des savoirs.

Le thème traité se reconnaît à travers des champs lexicaux. Du fait de sa fonction documentaire la structure est importante. Il faut repérer les articulations chronologiques ou logiques.

L'émetteur est très peu présent, il s'efface au profit de l'information. Il y a peu de marques de subjectivité, de modalisateurs. Très souvent de la même façon le destinataire est implicite. C'est un discours très neutre.

Ex : notices, mode d'emploi, résumé

Le discours argumentatif

Il expose une prise de position (une idée, une opinion, un jugement) soutenue par un locuteur qui cherche à emporter l'adhésion. Ce dernier cherche à convaincre ou à persuader son destinataire.
L'argumentation repose sur un propos très structuré, qui prend appui sur des idées précises utilisées pour construire ou soutenir l'opinion.
On utilise un vocabulaire spécifique pour analyser ce type de discours.

Thèse : ce que l'on cherche à démontrer, l'idée générale. Dans un débat deux thèses s'affrontent toujours.

Argument : idée **abstraite** que l'on utilise pour appuyer sa thèse. Il peut s'appuyer sur l'expérience, un constat, le compte-rendu d'une expérience, une autorité reconnue (citation ou référence), les valeurs et la tradition.
Contre argument : c'est l'argument utilisé par l'adversaire pour justifier la thèse contraire.

Exemple : élément **concret** qui permet d'expliquer, de justifier, d'illustrer l'argument. On peut partir de l'exemple pour déduire le cas général qui constitue l'argument (valeur **démonstrative** de l'exemple, **induction**), ou partir de l'argument et l'appuyer sur l'exemple (valeur **illustrative** de l'exemple, **déduction**). Un argument qui ne s'appuie sur un exemple est rarement convaincant.

Ex : éloge, débat, publicité, essai, apologue, fable, utopie, discours, réquisitoire, plaidoyer …

Démontrer, convaincre, persuader, délibérer

On distingue quatre démarches argumentatives.

Démontrer : c'est une démarche scientifique qui tend à prouver un propos (discours beaucoup impliqué que le texte explicatif). C'est le plus objectif, car il s'appuie sur des arguments rigoureux et logiques par excellence. Ex : démonstration de géométrie.

Convaincre : il s'agit là de faire admettre à un interlocuteur le bien-fondé d'une idée. Cette démarche repose sur l'emploi d'arguments recevables et acceptables, rationnels. On s'adresse aux capacités intellectuelles de son interlocuteur. Les arguments sont néanmoins moins objectifs et scientifiquement prouvés que dans le cas d'une démonstration. Ils s'appuient sur le bon sens ou sur des opinions reconnues (doxa). Ex : critique d'art.

Persuader : il s'agit ici de modifier la pensée d'un interlocuteur mais pas nécessairement dans un but avouable. On s'adresse ici plutôt à l'émotion et la sensibilité du destinataire qu'on essaie de manipuler. Ex : publicité.

Délibérer : il s'agit de la recherche argumentée d'une réponse. La délibération est souvent associée à un dilemme, une question dont la réponse est problématique et comporte des éléments contradictoires. C'est le cas le plus souvent. Il s'agit non pas de trouver la réponse vraie comme dans le cas de la démonstration, car celle-ci n'existe pas, mais de trouver la meilleure opinion dans une situation donnée (et qui pourra être différente pour un autre individu, ou à un autre moment). C'est aussi la situation du débat. Ex : débat, dissertation.

Les genres de l'argumentation

- **le réquisitoire** : discours prononcé par le procureur pour accuser qqn d'un délit. Au sens large, toute forme d'argumentation qui attaque de manière rationnelle, logique.
- **le plaidoyer** : présente une défense.
- **la critique** : a pour but de manifester les défauts **et** les qualités. Elle est amenée à prendre position
- **l'éloge** : discours pour célébrer qqn ou qqch. Type particulier : l'éloge funèbre.
- **la satire** : discours en vers qui se moque de qqn ou de qqch. Peut aller jusqu'à la caricature
- **le pamphlet** : écrit souvent violent qui prend une cible (personne ou institution)
- **le manifeste** : récit qui proclame des idées nouvelles en rupture avec la tradition. Expose en particulier les principes d'un mouvement littéraire
- **l'essai** : permet de traiter d'un sujet. Il exprime un point de vue personnel.

Les registres

Type de registre	Définition	Procédés utilisés
Polémique	Souligne l'attaque, la défense, le débat.	Indignation, provocation, attaque, ironie
Satirique	Tourne en dérision, déforme, exagère	Ironie, jeux de mots, exagération, lexique et images dévalorisants
Pathétique	Suscite l'émotion de manière à emporter l'adhésion	Enumération, exclamation, termes affectifs
Laudatif	Met en valeur les qualités et les mérites de ce dont on parle	Lexique et images valorisants, périphrases élogieuses, euphémismes

L'art de convaincre et persuader

Utiliser les raisonnements argumentatifs

Il est important pour étudier l'argumentation de repérer les articulations logiques et de savoir les reproduire.

Raisonnement thématique ou par développement linéaire : d'abord, ensuite, enfin / Non seulement … mais encore … et de plus …

Concessif : certes ... néanmoins/pourtant … / oui … mais …
Il commence par admettre partiellement ou totalement la thèse adverse pour ensuite y apporter des objections.

- ⇨ dialectique : bien que … mais par ailleurs … donc au bout du compte …

Scientifique si … alors …/ si et seulement si … alors / donc, par conséquent, alors / ainsi … donc

- ⇨ inductif : part d'un cas particulier pour aboutir à une loi générale
- ⇨ déductif : part de la loi générale pour en tirer une conséquence particulière.

Analogique : de même que … de même … / Ainsi que … de même ….

Par l'absurde : démontrer que le contraire est absurde, ce qui affirme la première thèse.

Utiliser des arguments valides :

Le recours au fait : utiliser un fait précis, un témoignage, un cas particulier. Donner des éléments pour valider et authentifier ce fait.

L'argument d'autorité : faire référence à un ouvrage célèbre, à un proverbe, à une personnalité connue, à des statistiques.

L'appui sur les valeurs : s'appuyer sur des valeurs généralement partagées : justice, solidarité, tolérance …

Jouer sur la persuasion et l'éloquence :

- Utiliser l'implication de l'émetteur et du destinataire par l'utilisation des pronoms, l'interpellation. Varier la ponctuation, mais ne pas abuser des points d'exclamation et de suspension.
- Etre nuancé : utiliser les adverbes de modalisation
- Jouer sur le lexique, les champs lexicaux et sémantiques, utiliser les superlatifs, les comparatifs, les adverbes intensifs.
- Jouer sur le rythme : alterner rythme ternaire et binaire
- Jouer sur les figures de style, en particulier d'insistance et de construction : hyperbole, anaphore, répétition, parallélismes et chiasmes